



Esther Thahabi (Mitte/au centre) mit ihren Mitarbeiterinnen/avec ses collaboratrices Tamara Gasser (links/à gauche) und/et Caroline Hammel.

INTERVIEW

«Wir erhielten viel Lob»

Die promovierte Betriebswirtin Esther Thahabi leitet seit bald einem Jahr die Wirtschaftskammer Biel-Seeland. Mit ihren beiden Mitarbeiterinnen trug die 33-Jährige zum positiven Entscheid des Grossen Rates zum Campus Biel bei.

VON HANS-UELI AEBI

BIEL BIENNE: Handels- und Industrieverein, Gewerbeverband, Wirtschaftskammer Biel-Seeland (WIBS). Wie sehen Sie Ihre Rolle?

Esther Thahabi: Die WIBS vereint als politisch neutraler Verein fast 1000 Mitglieder, darunter Unternehmen, aber auch Gemeinden, Gewerkschaften, Non-Profit-Organisationen und Einzelpersonen. Unsere Hauptaufgabe ist die Stärkung und Förderung der Region Biel-Seeland. Jüngstes Beispiel ist der positive Entscheid des Grossen Rates zum Campus Biel.

Sie sind bald ein Jahr im Amt – Ihr Fazit?

Beim Stellenantritt stellte ich mir die Frage: Was ist die Aufgabe einer Wirtschaftskammer? Einige engagieren sich im Tourismusbereich, andere veranstalten «nur» Events und Dritte machen Gründerberatungen. Allen gemeinsam ist: Sie stärken und fördern eine Region.

Welche Schlüsse haben Sie daraus gezogen?

Unsere Strategie hat folgende Hauptfehler: Die WIBS will dem Fachkräftemangel entgegenwirken, den Wissens- und Technologietransfer stärken, die Vereinbarkeit von Beruf und Familie fördern, unseren Mitgliedern ein attraktives Networking-Programm bieten und lobbyiert für die Region. Zudem sind wir für unsere Mitglieder die erste Anlaufstelle bei Fragen. Kürzlich starteten wir die XING-Gruppe ecobILINGUE, um im Social Media-Bereich à jour zu sein.

Sie haben eine Dissertation über strategische Geschäfte verfasst. Inwiefern profitieren Sie davon?

Ich untersuchte international tätige KMU. Dadurch gewann ich ein vertieftes Verständnis

für die Exportthematik mit all ihren Herausforderungen. KMU sind die Hauptstütze der Volkswirtschaft, auch in unserer Region.

Mit dem Campus Biel haben Sie einen grossen Coup gelandet.

Wir waren nur ein Zahnrad der Lobbying-Maschine, die auf vier Ebenen wirkte: Wir informierten und argumentierten in politischen Fachgremien, bei Parteien, in verschiedenen Räten und Versammlungen. Die Grossräte Jakob Etter, Adrian Kneubühler, Peter Moser und der Bieler Stadtpräsident Erich Fehr unterstützten uns dabei sehr. Wir nutzten zahlreiche Kommunikations-Kanäle: die Campus-Zeitungen, unsere Homepage www.campus-biel.ch, die Campus-Postkarten, Argumentarien, Statements von Unternehmen, Studierenden sowie Dozierenden.

So unterstützten uns Nicole Loeb (Loeb AG, Bern) und Thomas Binggeli von «Thömus» in Oberried mit Statements. Das Campus-Komitee zählt über 500 Mitglieder. Wir nutzten auch aussserregionale Netzwerke und Promotoren. So unterstützten uns Nicole Loeb (Loeb AG, Bern) und Thomas Binggeli von «Thömus» in Oberried mit Statements.

Wann steigt die grosse Party? Die kommt noch (schmunzelt). Wir erhielten viele positive Rückmeldungen von unseren Mitgliedern. Das ist das schönste Lob!

Fachkräftemangel. Was wurde bisher umgesetzt?

Das Projekt Berufswahl wurde 2011 gestartet: Wir klärten die Bedürfnisse von Schülern, Lehrpersonen, Eltern und Betrieben ab. Technische Berufe haben leider oft ein schlechtes Image, man verbindet sie fälschlicherweise mit schmutzigen Fingern. Dazu kommen Unwissen und Berührungs-

ängste. Wir organisieren demnächst Informationsanlässe und Workshops, bei denen Jugendliche selber etwas herstellen. Bei Interesse können sie einen Schnuppertag absolvieren. Dazu kommen Workshops für Lehrpersonen, diese nehmen im Berufswahlprozess eine tragende Rolle ein.

Entrepreneurforum, Seeländer-Marketing Event, WIBS. Viele Events und Organisationen werden von Frauen gemangelt. Die Anlässe werden zu 90 Prozent von Männern besucht. Woran liegt das?

Es liegt ganz einfach daran, dass heute grossmehrfach Männer in Führungspositionen sind. Ich habe damit kein Problem.

INTERVIEW

«Nous avons reçu beaucoup de compliments»

Esther Thahabi, 33 ans, diplômée en gestion d'entreprise, dirige depuis près d'une année la Chambre économique Bienne-Seeland. Avec ses deux collaboratrices, elle a contribué à la décision positive du Grand Conseil au sujet du Campus Bienne.

PAR HANS-UELI AEBI

BIEL BIENNE: Association du commerce et de l'industrie, Union suisse des arts et métiers, Chambre économique Bienne-Seeland (CEBS). Comment voyez-vous votre rôle?

Esther Thahabi: Politiquement neutre, la CEBS réunit presque 1000 membres, dont des entreprises mais aussi des communes, des syndicats, des organisations à but non lucratif et des personnes individuelles. Notre tâche principale est le renforcement et la promotion de la région Bienne-Seeland. Le dernier exemple en est la décision positive du Grand Conseil au sujet du Campus Bienne.

Vous êtes en fonction depuis bientôt un an – votre bilan?

A mon entrée en fonction, je me suis posé la question: quelle est la tâche d'une chambre économique? Certaines s'engagent dans le tourisme, d'autres n'organisent «que» des manifestations ou sont des conseils de fondation. Mais ensemble, elles concourent à renforcer et à promouvoir une région.

Quelles conclusions en avez-vous tirées?

Notre stratégie repose sur les piliers suivants: la CEBS veut combattre la pénurie de main-d'œuvre qualifiée, renforcer le transfert du savoir et des technologies, encourager la compatibilité entre profes-

sion et famille, offrir à nos membres un programme de networking attractif, et fait pression pour la région. De plus, nous sommes le premier contact pour toutes questions de nos membres. Dernièrement, nous avons lancé le groupe XING ecobILINGUE, afin d'être à jour dans le domaine des médias sociaux.

Vous avez écrit une thèse sur les marchés stratégiques. Dans quelle mesure en profitez-vous? J'ai examiné des PME actives au niveau international. J'en ai retiré une meilleure compréhension de la thématique d'exportation, avec tous ses défis. Les PME sont les pierres angulaires de l'économie nationale, dans notre région aussi.

Avec le Campus biennois, vous avez réussi un gros coup.

Nous n'avons été qu'un rouage dans cette mécanique de lobbying, qui a agi à quatre niveaux: nous avons informé et argumenté dans les comités politiques, auprès des partis, dans divers conseils et assemblées. Les membres du Grand Conseil Jakob Etter, Adrian Kneubühler, Peter Moser et le maire de Bienne Erich Fehr nous ont beaucoup aidés.

Nous avons utilisé de nombreuses voies de communication: les journaux et les cartes postales du Campus, notre site www.campus-biel.ch, les argumentaires et les communiqués d'entreprises, d'étudiants et de conférenciers. Nous avons fait deux actions de distribution au Rathaus de Berne. En février, nous avons organisé l'action «ours blanc» sur la place Robert-Walser. Le rendez-vous économique d'octobre dernier a sensibilisé notre région à ce thème. Le comité du Campus compte plus de 500 membres. Nous avons aussi fait usage de réseaux interrégionaux et de promoteurs. Nous ont ainsi soutenus par leurs exposés Nicole Loeb (Loeb AG, Berne) ou Thomas Binggeli de «Thömus» à Oberried.

Quand aura lieu la grande fête?

Elle arrive (sourire). Nous avons reçu beaucoup de réactions positives de la part de nos membres. C'est le plus beau des compliments!

Pénurie de main-d'œuvre. Qu'est-ce qui a été déjà entrepris?

Le projet «choix professionnel» a été lancé en 2011: nous avons clarifié les besoins des écoliers, des enseignants, des parents et des entreprises. Malheureusement, les métiers techniques ont souvent une mauvaise image, on les associe à tort avec des mains sales. S'y ajoutent l'ignorance et la peur du contact. Nous organiserons prochainement des manifestations d'information et des ateliers dans lesquels les adolescents peuvent créer eux-mêmes quelque chose. S'ils sont inté-

ressés, ils peuvent accorder un jour de stage. Il y a des ateliers pour les personnes formatrices, car elles jouent un rôle important dans le choix d'une profession.

Forum des entrepreneurs, Marketing seeländais, CE Beaucoup de manifestations d'organisations sont chapeautées par des femmes. Et ces événements sont fréquentés par des hommes. A quoi contribuent-ils?

Simplement au fait que les fonctions dirigeantes sont exercées par des hommes. Comme pose aucun problème.

EINKAUFEN MIT... LES COURSES AVEC...



Eva Aeschmann

Fühlen Sie sich körperlich wohl, seelisch ausgeglichen und geistig fit? Wer gesundheitsbewusst und aktiv älter, aber nicht alt werden will, sollte sich heute eine Anti-Aging-Strategie zurechtlegen. So steht es in den Kundenzeitschriften jeder x-beliebigen Krankenkasse. Krafttraining, Seniorenuniversität, Braintrain und Nordic Walking sind einige Stichworte dazu aus Artikelserien und von Ratgeber-Seiten dieser Zeitschriften. Erhalten Sie auch an dieser

Braintrain

Stelle ein paar Tipps, wie Sie erfolgreich ein aktives Gedächtnis-Training in Ihren Alltag einbauen können: Erledigen Sie den nächsten Einkauf einmal rückwärts. Beginnen Sie im Kassenbereich und arbeiten Sie sich dann kontinuierlich einkaufend zum Eingang, bevor Sie zu den Kassen zurückkehren. So stärken Sie die Hirnhälfte, die sie beim normalen Einkauf nicht benutzen – vorausgesetzt, sie benutzen eine der beiden Hirnhälften. Zudem bringen Sie ein paar hundert Meter mehr Einkaufsweg hinter sich, was der Linie gut tut.

Eine weitere Braintrain-Übung ist das ABC-Shopping. Ordnen Sie Ihre Einkaufsliste alphabetisch: Ananas, Bananen, Curry usw. Kaufen Sie dann gemäss ABC in korrekter Reihenfolge ein. Lernen Sie parallel dazu die Liste auswendig. Auch bei dieser Methode unterstützen Sie die Fitness.

Ich habe selbst kürzlich einen ABC-Einkauf absolviert und bei S wie Servietten eine alte Schulkollegin getroffen. Wir haben nett geplaudert. Ich habe mich gefreut ... sie ... wiederzusehen. Sie heisst ... irgendwas mit M wie Maggi... Aber es war vor P wie Peperoni ... Wie auch immer, ich lasse sie hiermit herzlich grüssen.

Votre physique est bon, mental équilibré et vous êtes libre? Si vous êtes soucieux de votre santé et voulez vieillir sans pour autant vous sentir vieux, vous devriez aujourd'hui vous plier à une stratégie anti-aging. C'est ce qui ressort de magazines destinés aux clients de toute caisse maladie. Nutrition, université pour seniors, braintrain et nordic walking sont quelques-uns des thèmes abordés dans les pages conseils de ces magazines. Vous trouverez ici aussi quelques tuyaux qui vous mettront d'insérer avec succès dans votre vie quotidienne un entraînement de la mémoire actif. Faites vos prochains achats dans le sens inverse. Commencez dans le secteur caisses et remontez ainsi jusqu'à l'entrée, avant de vous rendre à nouveau aux caisses. Vous renforcerez ainsi la capacité de cerveau que vous n'avez pas lors d'un achat normal – pour autant que vous utilisez l'une des deux moitiés de votre cerveau. Vous aurez parcouru quelques centaines de mètres de plus, ce qui est bon pour la ligne. L'ABC-Shopping est un excellent exercice cérébral. Classez votre liste d'achats par ordre alphabétique: ananas, bananes, curry, etc. Achetez ensuite selon l'ordre correct de votre ABC parallèle, apprenez la liste par cœur. Par cette méthode apprenez à vous renforcer votre fitness. Récemment, j'ai fait moi-même un achat ABC, et à la lettre S comme serviettes, j'ai rencontré une ancienne amie d'école. Nous avons bien bavillé. J'ai eu beaucoup de plaisir... de la retrouver. Elle s'appelle... quelque chose comme M comme Maggi... Mais c'était avant P comme peperoni... Quoi qu'il en soit, je la salue bien cordialement.

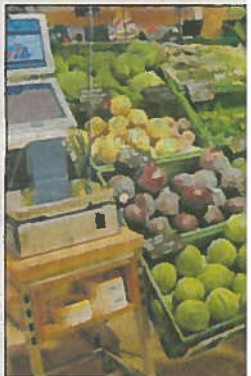


PHOTO: BCA

Advertisement for Migros and Otto's featuring 'TOP-ANGEBOTE DER WOCHE' and 'OFFRES DE LA SEMAINE' with various food items and prices.